

90万豪车税新政解读

来源：李婷昌 发布时间：2025-11-10 19:00:57

2025年7月17日，财政部、税务总局联合发布《关于调整超豪华小汽车消费税政策的公告》（财政部税务总局公告2025年第3号），将“超豪华小汽车”价格门槛从130万元（不含增值税，下同）下调至90万元，并同步把纯电动、燃料电池等无排量车型纳入零售环节10%消费税征收范围，同时首次明确“二手超豪华小汽车”不征消费税。新政自2025年7月20日起施行，对车企定价、进口商成本、豪车二手车流通及消费者购车预算均产生立竿见影的影响。本文用“政策条文+场景案例+风险提示”方式，把公告中的四个重点、五个难点一次讲透，供车企财务、税务中介、高净值消费者及二手车平台快速对照落地。大家好，这里是坚果财税，感谢大家点赞关注支持！

一、政策速览：90万红线全动力覆盖

1. 征收范围：乘用车和中轻型商用客车，只要“零售价格 $\geq$ 90万元”即属于超豪华小汽车，不论燃油、插混、纯电还是燃料电池。



2. 纳税环节：

生产（进口）环节仍按排量缴纳消费税；

零售环节加征10%，由最终销售给消费者的单位或个人代缴。

3. 计税依据：向购买方收取的全部价款和价外费用，包括精品、配饰、装潢、软件升级费、VIP服务等，只要与购车行为挂钩，一律并入90万元判断是否达标并计征10%。

4. 二手车豁免：办理过注册登记、在报废期前再次交易的二手超豪华小汽车，销售环节不再征收消费税。

5. 执行时间：2025年7月20日起开具机动车销售统一发票或海关进口证明书的，全部按新标准执行。

二、重点难点1：含税价与不含税价如何换算？

案例：某进口车报关价80万元，关税20万元，消费税（排量环节）20万元，进口环节增值税 $(80+20+20) \times 13\% = 15.6$ 万元，进口商计划在国内零售时加价30万元，另收取“内饰升级包”10万元。

计算步骤：

1. 先算零售环节不含税价 $= (\text{报关价} + \text{关税} + \text{排量消费税} + \text{国内加价} + \text{精品}) \div 1.13$
 $= (80 + 20 + 20 + 30 + 10) \div 1.13$ 约等于141.59万元

2. 与90万元对比， $141.59 > 90$ ，属于超豪华小汽车

3. 应再缴零售环节消费税 $= 141.59 \times 10\%$ 约等于14.16万元

风险提示：部分4S店把“精品费”开在装潢公司或技术服务合同里，只要被税务局认定为“价外费用”，既补税又加收滞纳金，并可能按偷税处以0.5到5倍罚款。

三、重点难点2：纯电、燃料电池无排量，进口环节还缴不缴？

答案：只在零售环节缴一次10%，进口环节不再按排量税率缴纳。

案例：某外资品牌燃料电池MPV，到岸价70万元，关税15万元，无排量消费税，进口增值税 $(70+15) \times 13\% = 11.05$ 万元。国内销售定价120万元（不含税）。

由于90万元线被突破，经销商需在零售环节代缴消费税 $120 \times 10\% = 12$ 万元。

注意：虽然进口环节省下了最高40%的排量消费税，但零售价一旦过线，10%依旧跑不掉，进口商定价模型需要重新测算。

四、重点难点3：精品、配饰、软件订阅费怎样才算“价外费用”？

政策口径：凡是“不开发票就不交付车辆”或“开具金额与车辆同款同票”的，一律并入；如果客户可自由选择、单独签订合同、车辆可正常交付且服务/商品可退，可不计入。

案例：某新能源豪车把“L3自动驾驶软件”定价8万元，客户提车时必须一次性激活，否则车辆无法使用自动驾驶功能，税务局认定该8万元属于“与购车行为直接相关”，并入计税价格。结果车辆不含税价从88万元变成96万元，瞬间越过90万元线，需多缴0.8万元消费税。

建议：将可选功能做成“可退订独立合同”，并在提车后由客户线上自主激活，降低被并入风险。

五、重点难点4：二手车如何判断“免征”？

同时满足四个条件即可：

1. 已办理过注册登记手续（含首任车主上牌）
2. 在强制报废年限之前
3. 发生所有权转移（二手车销售统一发票或过户凭证）
4. 交易对手不是最终消费者以外的“中间商囤车”

案例：甲公司2024年以140万元不含税价购入一台燃油车，已缴14万元零售消费税；2025年8月以110万元卖给乙先生并在车管所完成过户。甲公司凭二手车销售统一发票，无需再缴消费税。若甲公司先把车过户到关联企业名下，再对外零售，则关联企业的销售行为仍被视为“零售”，需要再缴11万元消费税。

风险提示：虚假过户、短期回购、左手倒右手，将被税务局按“实质重于形式”原则补税罚款。

六、重点难点5：7月20日前已签合同、后开发票，按哪个标准？

政策执行时点以“开具机动车销售统一发票或海关进口证明书日期”为准。

案例：客户6月订车，合同价138万元，7月19日开具发票，按130万元老标准无需缴零售消费税；若因车源紧张，7月21日才开票，则按90万元新标准需要缴13.8万元消费税。

建议：车企对7月过渡月订单，优先在19日前完成开票；若客户拖延提车，可在合同中约定“因国家税法调整导致新增税费由买方承担”，避免利润被侵蚀。

七、企业应对与筹划提示

1. 定价策略：对处于85到100万元敏感区间的车型，可把高毛利选配做成“可退独立服务”，避免被并价。
2. 合同条款：新增“税法调整条款”，明确新增税负可转嫁给终端客户，减少利润波动。
3. 二手车业务：鼓励回购—整備—再售模式，利用“二手不征”政策提高车辆残值、扩大官方认证二手车利润池。
4. 财务核算：在ERP系统中把“精品收入”“订阅软件收入”与整车收入拆分明细，方便后续税务检查举证。
5. 进口节奏：对纯电/燃料电池车型，可优先安排于2025年7月20日后报关，虽失去排量

消费税优惠，但因无排量税基，进口环节税负为零，只需在零售环节一次性缴纳10%，整体税负可能更低。

八、消费者购车指南

1. 预算90到130万元的买家，7月20日后提车务必让4S店出具“消费税完税凭证”，避免商家把税费转嫁给买方却未如实申报。

2. 购买二手豪车，优先选择已完税并带完税凭证的车源，价格可比新车低10%到15%，且无需再缴消费税。

3. 关注“精品捆绑”套路，要求把可自由选择的服务单独签约、单独付款，并保留可退订通道，既降低计税基础，也减少不必要支出。

4. 若选择进口纯电豪车，可对比不同口岸报价，因进口环节不再征收排量消费税，实际落地价可能低于同价位燃油车。

九、常见误区澄清

1. 把开票价做到89万元就能避税？——只要全部价款 $\div 1.13 \geq 90$ 万元，无论分几张票，都需缴税。

2. 个人之间过户二手豪车要不要申报？——仍需要开具二手车销售统一发票，但免征消费税，只需交过户服务费与牌照费。

3. 公司名义购车可以按“固定资产”不缴零售消费税？——只要是最终消费行为（自用而非转售），公司也要代缴10%。

4. 新能源车本来就有补贴，再缴10%是否冲突？——补贴与消费税互不影响，补贴来自财政，消费税进入中央税，两者渠道不同。

十、总结

2025年第3号公告把“超豪华小汽车”门槛一次性下调40万元并全动力覆盖，标志着国家通过税收引导豪车理性消费、鼓励新能源车型规范纳税、促进二手车市场流通的多重政策意图落地。车企、进口商、经销商需立即重新测算定价模型，优化合同与开票流程；高净值消费者则要关注“精品费”“软件费”是否被并入税基，合理安排提车时间；二手车平台及官方认证部门可借助“二手不征”红利，扩大车源、提升毛利。只要吃透90万元不含税红线、10%零售税率、价外费用全口径、二手车过户四要素，就能把政策变化转化为商业机会，在豪车市场新赛程中占得先机。

今天的内容分享到这里，有财税问题请咨询坚果财税，再见！

